



アルコニックス株式会社

# 個人投資家向け説明会

取締役 常務執行役員CSO  
取締役 執行役員CFO

鈴木 匠  
高橋 伸彦

東証プライム 3036



当社東京本社の所在地：山王パークタワー

# アルコニックス株式会社

証券コード : 3036  
(東証プライム)

売上高 : 1,562億円

経常利益 : 110億円

発行済株式数 : 31百万株

連結従業員数 : 2,931名

2022年3月末時点 連結ベース

## 時価総額

2022年12月末時点 : **407億円**

→ 長期的には  
**1,000億円**を目指す

## グループ企業理念の真髄



えが  
**夢みた未来を描く**

# アルコニックグループの事業領域

## 当社グループの取扱分野

ベースメタル  
(アルミ・銅・ニッケル等)

原料・素材  
部品・部材

レアメタル  
レアアース

当社グループの  
オリジナリティ

商社流通  
(卸売)

製造  
(生産)



## 日本の主要なモノづくり産業に貢献



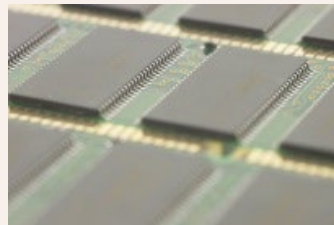
二次電池



飲料缶



自動車（完成車）  
自動車部品



半導体・電子部品



IT機器

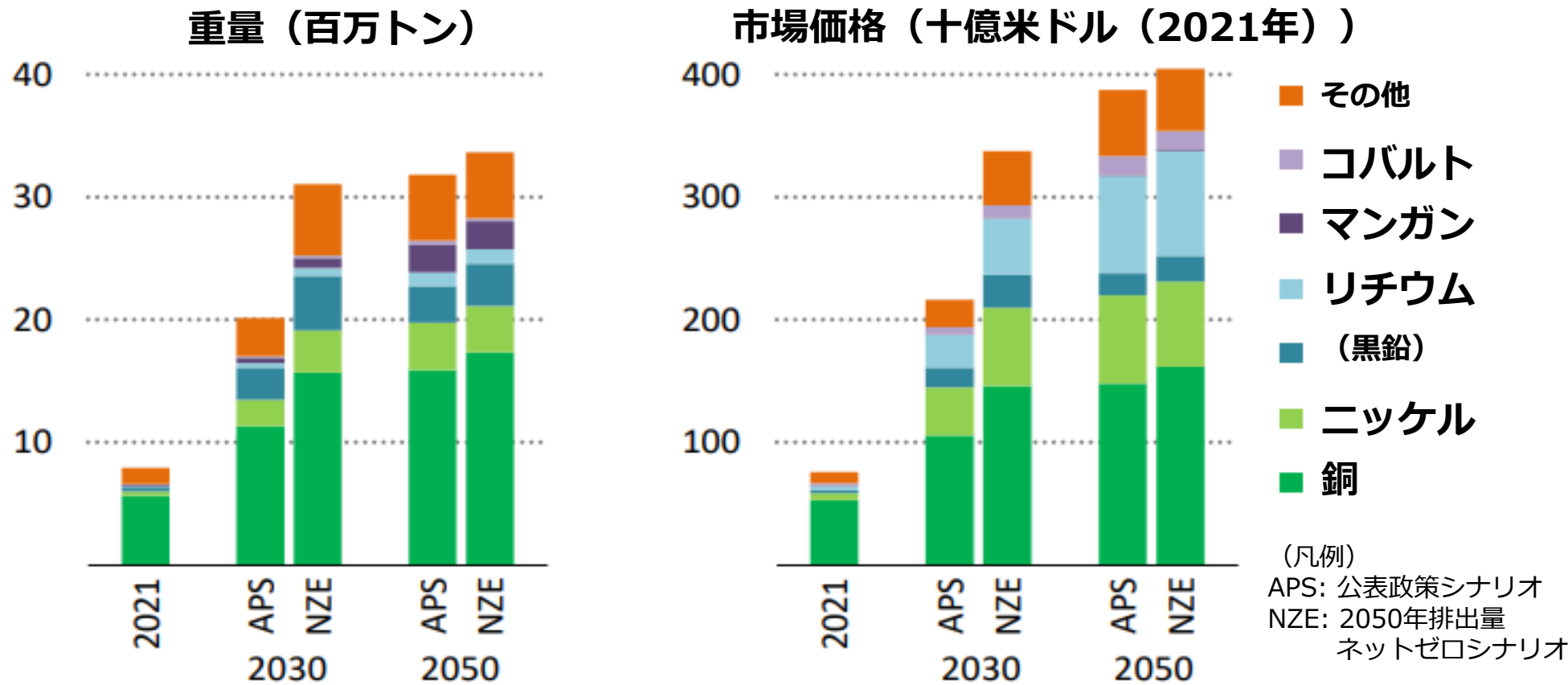


空調機器



建築材料

クリーンエネルギー技術関連の主要鉱物の需要見込



出典：IEA “World Energy Outlook 2022” P218

非鉄金属は需要量・取引単価ともに上昇の見込

# 【本日の注目ポイント】

## ➤ 「商社流通×製造」

M&Aを介してALXが築いた固有のビジネスモデル

## ➤ 「新たな成長ステージ」

注力3分野を軸とする、グループ一体化への構造改革

## ➤ 「稼ぐ力」の確立に向けた財務戦略

ROIC経営の強化、資本効率と収益性の向上



取締役 常務執行役員CSO

**鈴木 匠**

(主な担当)  
経営企画、M&A、サステナビリティ etc.



取締役 執行役員CFO

**高橋 伸彦**

(主な担当)  
財務、経理 etc.



# 当社の「過去」と「現在」

- ◆ 当社の強み：「商社流通×製造」
- ◆ M&A/CVCを通じた事業の多様化
- ◆ 商社流通から製造に進出し、独自の収益構造の構築に成功



# アルコニックスの進化の歴史

創業期：～2001年度

飛躍期：2001年～  
(第2の創業)

発展期：2010年～

商社流通：企業としての基盤固め

M&Aによる  
レアメタル事業の  
獲得

原料事業や  
リサイクル事業へ  
の進出

海外ネットワークの  
拡大

商社流通：強みの深化

レアメタル  
事業の拡張

ICT関連商権  
の新規開拓

事業領域や担当できる機能を拡大  
質・量の双方での付加価値向上

製造：新たな収益軸の確立

非鉄金属等の  
精密加工メーカーをM&A

商社流通の営業基盤の活用や設備投資の支援  
生産性や出荷量の増加、  
高付加価値製品の開発



当社グループの主な関連領域

M&A実績：21件

(うち製造：11件)  
※2022年12月末時点



# セグメント解説

精密金属加工部品の生産

金属加工事業

製造

主要な  
事業領域



自動車



半導体  
製造/実装装置



業務用エアコン

電子機能材事業

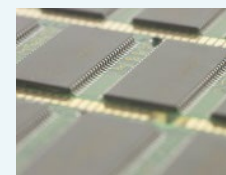
商社流通

各種高機能材料や  
レアメタル・レアアース原料の取扱

主要な  
事業領域



IT端末



半導体・電子部品



二次電池

31.3%

38.8%

11.3%

18.5%

【2022年3月期】  
セグメント利益  
構成比

装置材料事業

製造

検査・試験装置及び  
自動車・半導体分野の各種材料の生産

主要な  
事業領域



自動車



半導体・IT機器



鉄鋼

アルミ銅事業

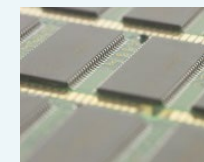
商社流通

ベースメタル原料・部品の取扱

主要な  
事業領域



自動車



半導体・電子部品



家電製品

## 内外を取り巻く環境

1

円安傾向、地政学的リスクによる国内回帰、EVシフトに伴う市場改編etc.

**日本国内の製造業のポテンシャルは高い**

2

中小メーカーの小さい投資余力、後継者不足による廃業

**供給能力の拡大に制約、高度技術の危機**

## アルコニックスの成長チャンス

**当社の事業承継M&A：技術を目利きし、需要を掴む**

【ALXグループのメリット】

グループ単位での収益力向上  
市場への対応力強化

【グループ企業のメリット】

単独では為し得ない  
生産能力や新規注文の獲得

【地域・日本経済へのメリット】

雇用の維持と創出、技術の復興と改良、国内製造業の強化

\*CSV: Creating Shared Value (共有価値の創造)

## EBITDA・経常利益推移

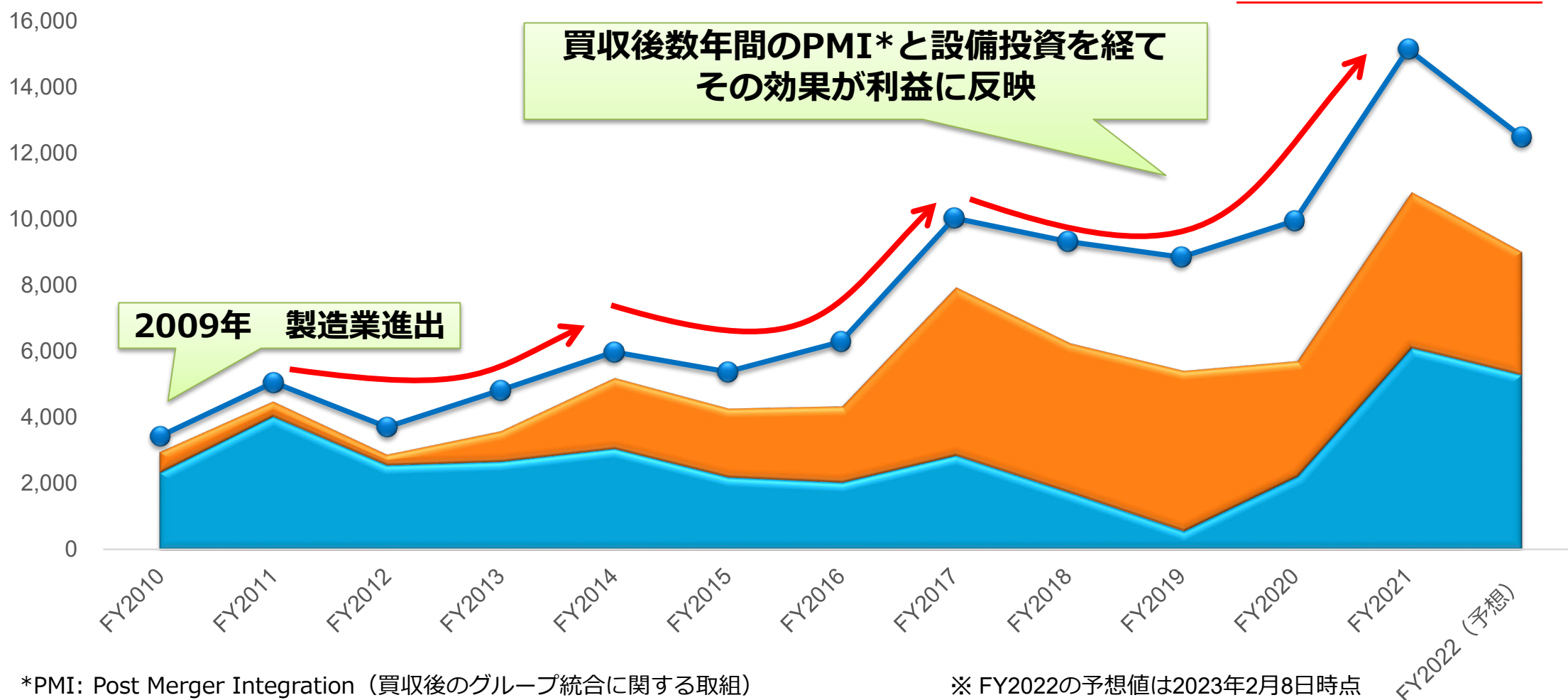
■ 商社流通 経常利益

■ 製造 経常利益

● EBITDA

(単位) 百万円

2022年3月期  
最高益：110億円



# 「夢みた未来を描く」 事業戦略

- ◆ 「新たな成長ステージ」へ…  
協創を通じた更なる価値創造を追求
- ◆ 商社流通と製造が相互補完する  
特有の収益構造を更に深掘り
- ◆ 新規事業への進出も視野に入れつつ、  
注力3分野を軸に成長を加速させる



# 価値創造プロセスの進化

創業期：～2001年度

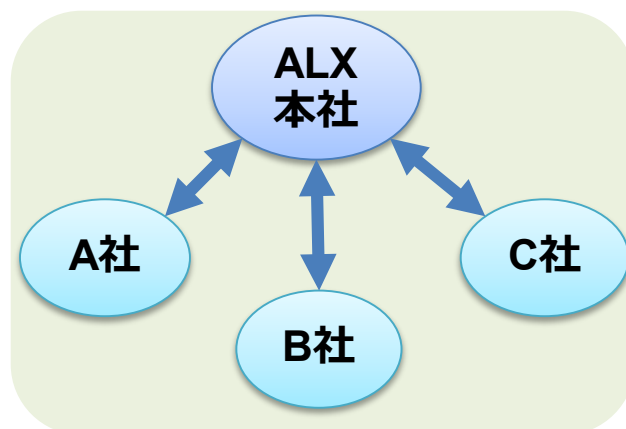
飛躍期：2001年～  
(第2の創業)

発展期：2010年～

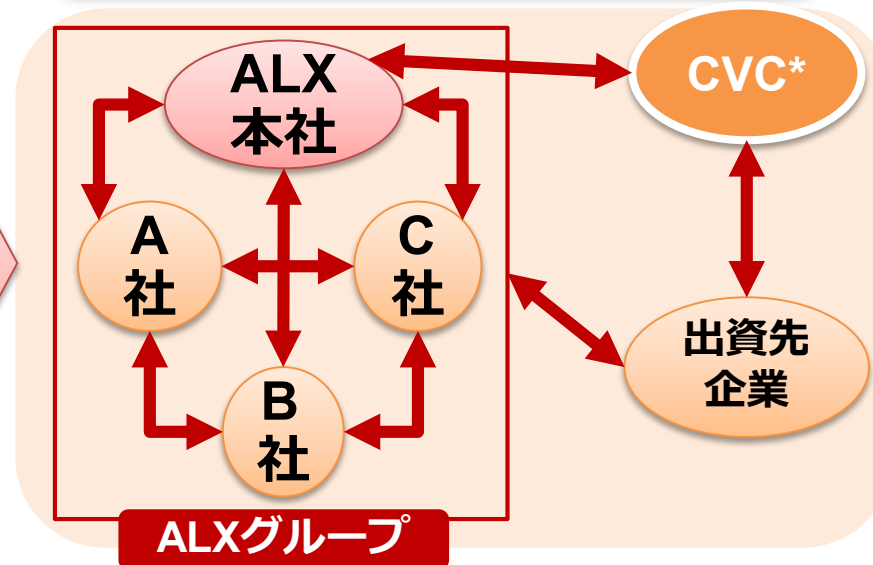
新たな  
成長ステージ：  
2023年度～

「商社流通×製造」がもたらす新たな価値創造  
～ 非鉄金属等の総合ソリューションプロバイダー～

これまで：  
ALXと各社のシナジー



これから：  
グループ一体化とCVCの活用



商社流通による未来を見据えた市場分析と商流構築

グループ企業同士の  
協力・統合

生産技術の他分野応用  
新市場での顧客開拓

生産施設や技術の相互利用  
顧客基盤の共有

\*CVC：  
コーポレート  
ベンチャー  
キャピタル



## 【目標数値】

**ROE15%**超 **ROIC7%**以上

PBR1倍以上の達成も目指す

新事業の開拓や  
シナジー効果

(例：生産技術の応用により成長市場で商権開拓)

M&Aによる拡張

(例：進出予定市場のニッチトップ企業をグループ化)

基盤事業を通じた  
安定的キャッシュ創出

(例：成長市場での既存事業のシェアを向上)

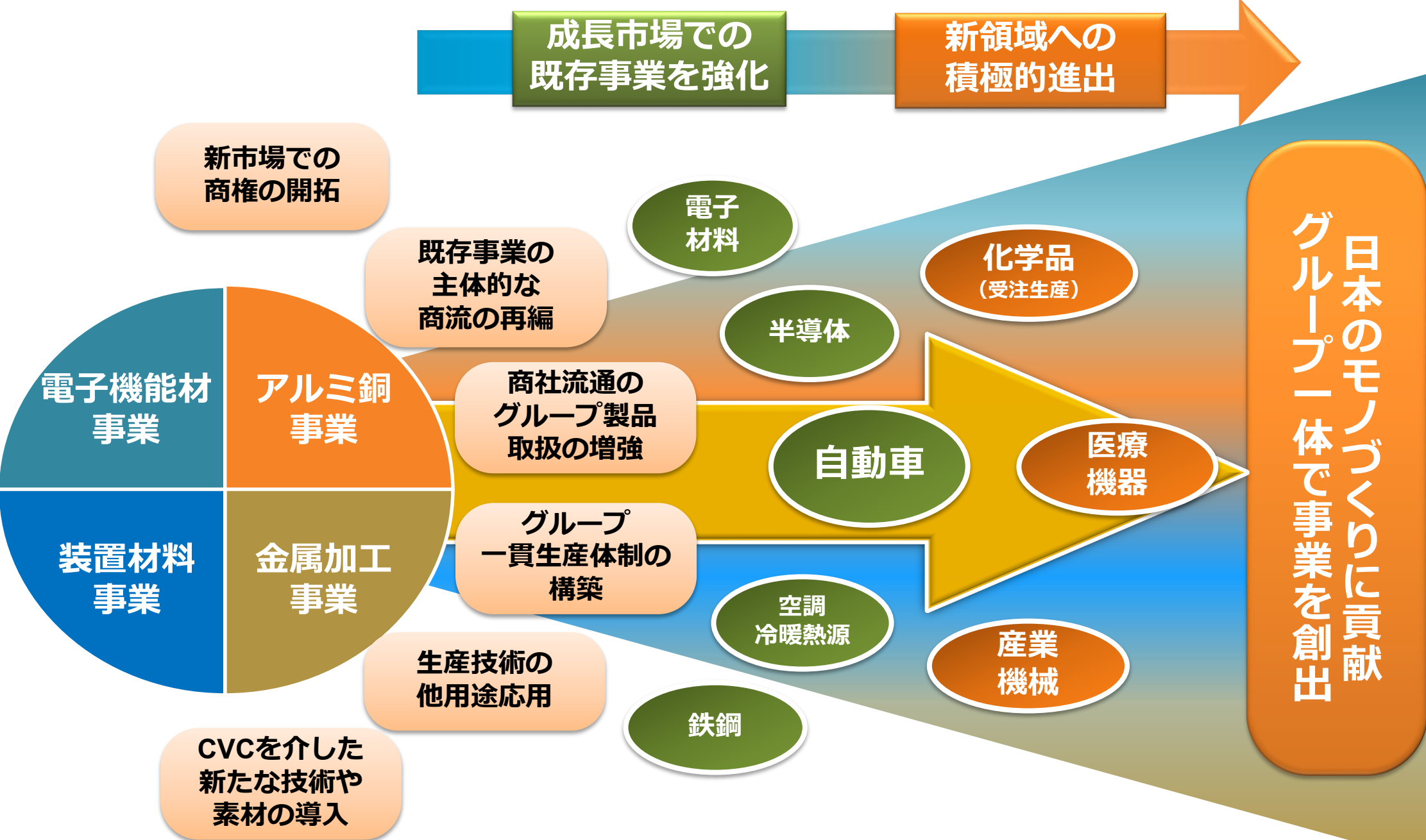
既存事業の整理と構造改革

(例：低採算事業の効率化推進)

2022年3月期

2031年3月期以降

「第4の創業」：グループ連携の拡大



# グループ連携の更なる発展に向けて

- ◆ アルコニックスグループ各社が  
個社単位で改革を進展
- ◆ 個社の改革の成果を連携させ、  
グループ全体の収益力を向上させる
- ◆ 特に注力3分野を軸に既存事業を強化

ALCONIX  
GROUP

# 未来に向けた変革の一例：マークテック（1）

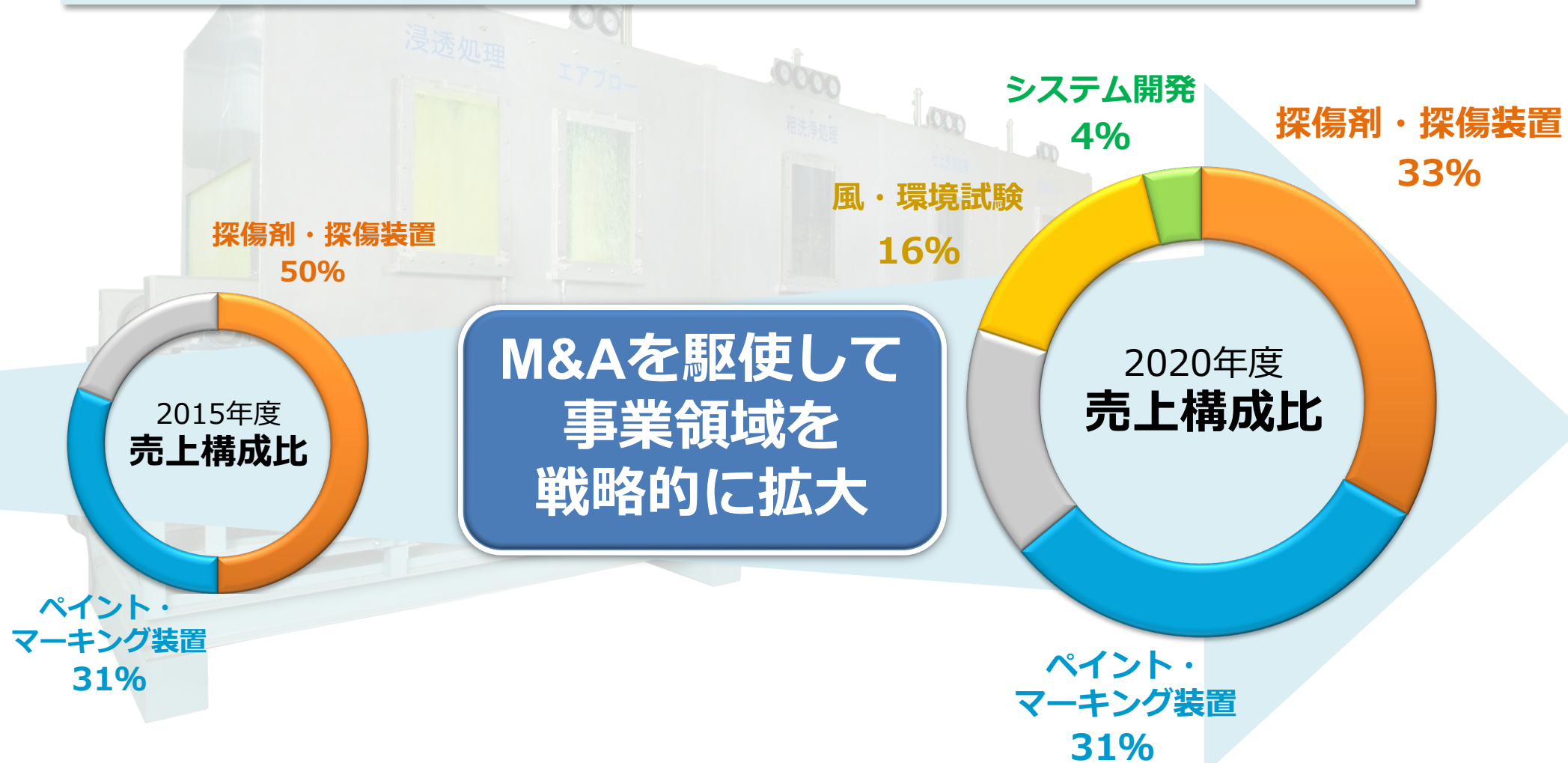


## MARKTEC

## マークテック株式会社

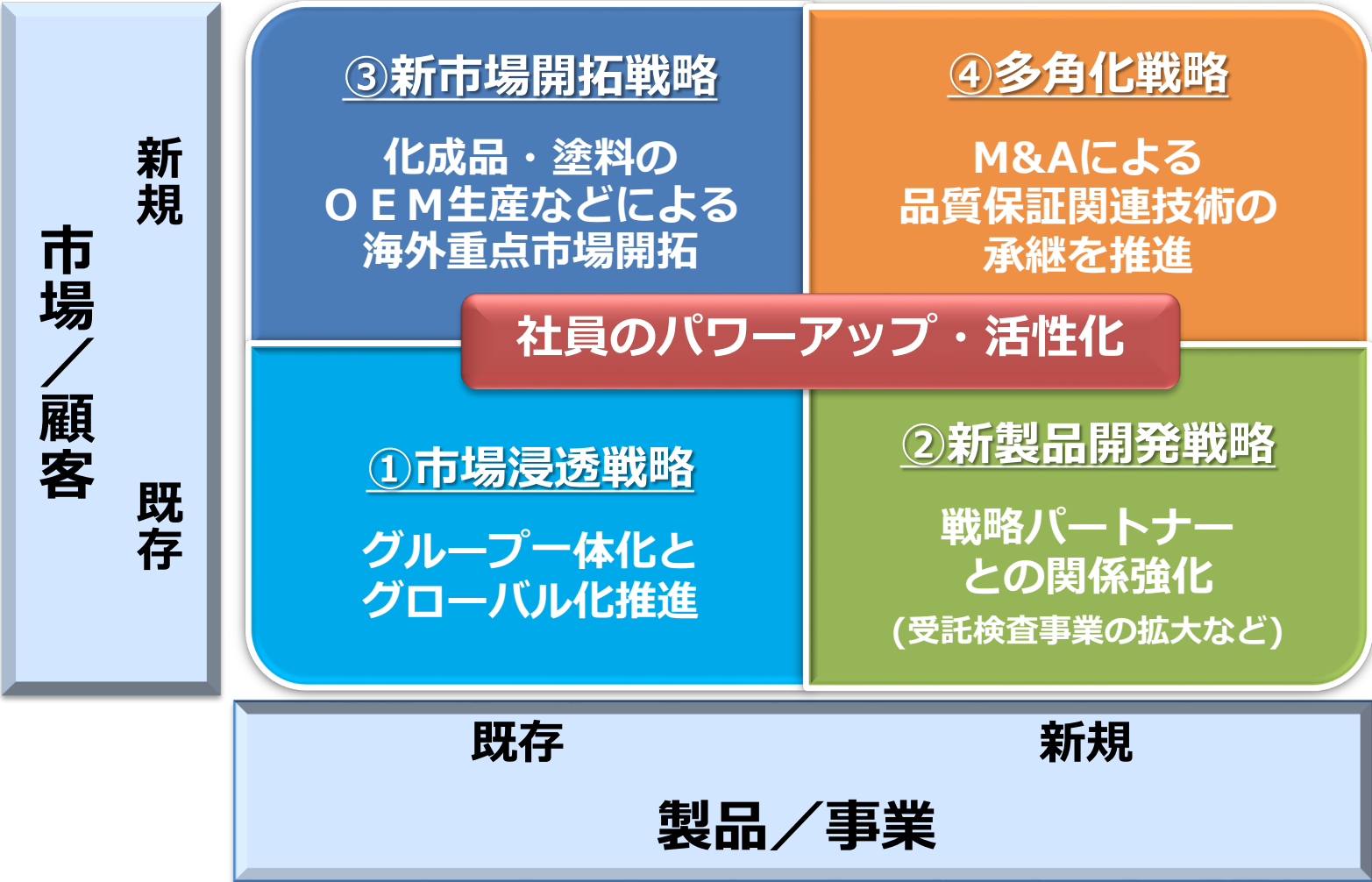
（2016年グループ入り）

日本のモノづくりを支える「品質保証」のプロフェッショナル集団

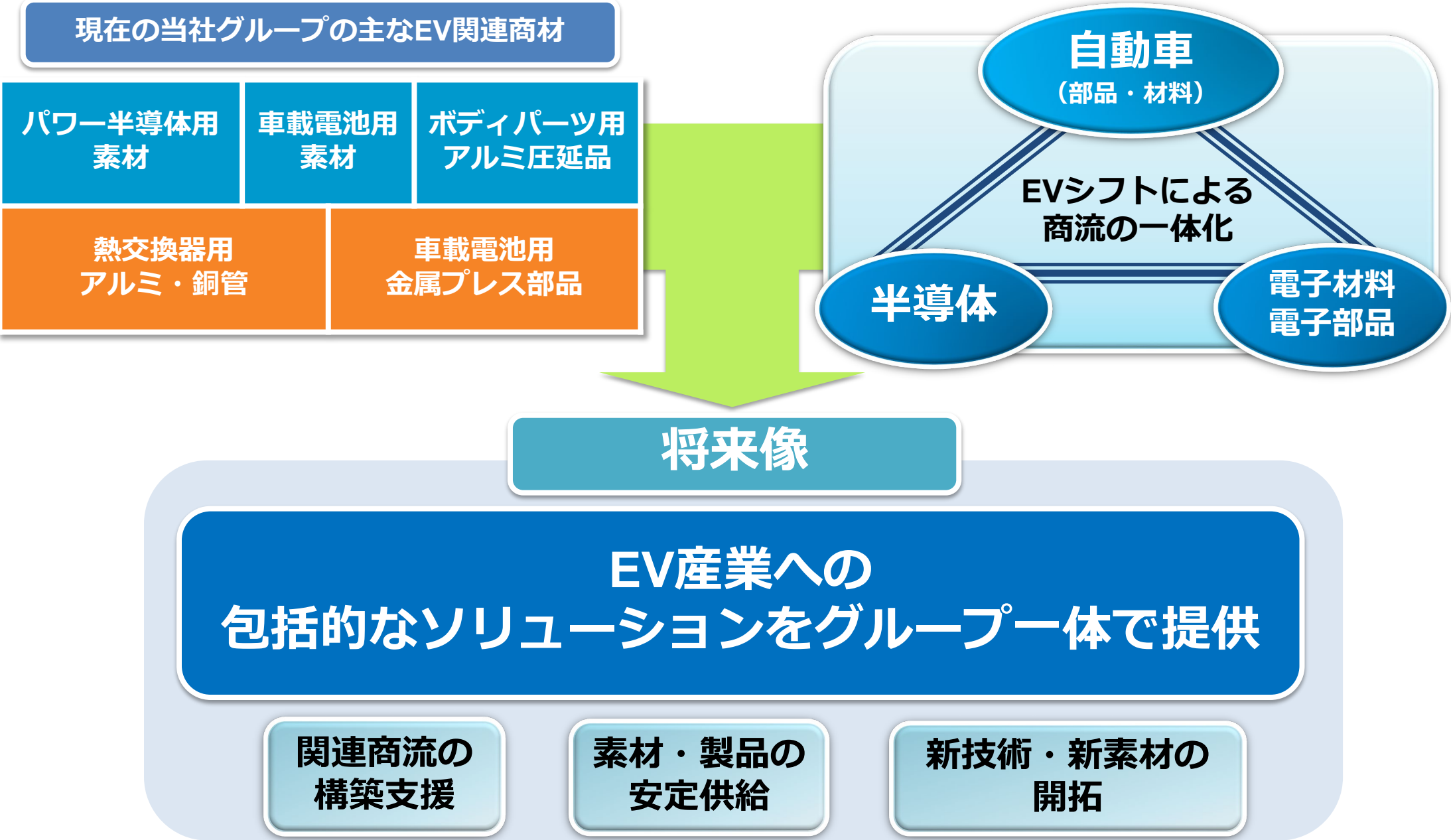


# 未来に向けた変革の一例：マークテック（2）

当社グループや技術のある中小メーカーとの積極的な協働や  
海外展開の強化を通して、「品質保証を科学する」モノづくり集団を目指す



# 既存事業の強化：EV関連事業の構想

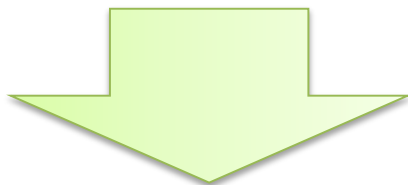




## 世界各国でのEVシフトの状況に機動的に対応

欧・中・米・日

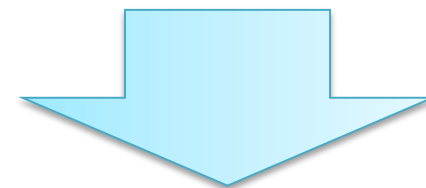
自動車部品産業の  
EVへの適応の進展



グループ保有技術のEV方面への活用  
顧客リストを活用した販路拡大

その他地域

EV普及の  
地理的な時間差

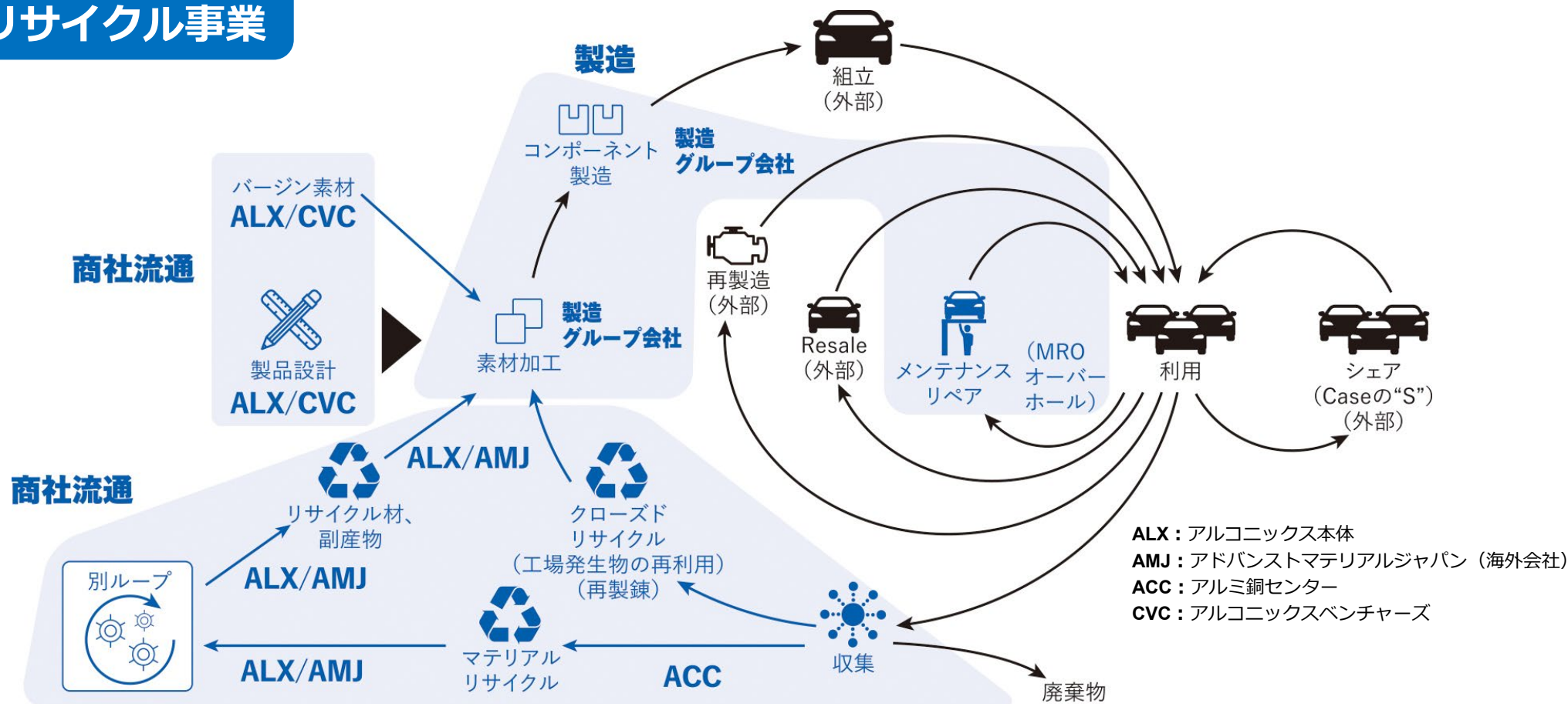


インフラ整備状況に合わせた  
サプライチェーンの再構築

## 網羅的な循環型のサプライチェーンの構築に 主体的に関与し、EV時代の資源ニーズに貢献

※経済産業省「循環経済ビジョン2020（概要）」を参考に当社で作成

### ALXの EVリサイクル事業





## アルミ銅センター

(大阪・北九州)

グループ金属再生事業の重要拠点

◆ 中国や欧州で急速にEVが普及  
⇒ 廃車発生品も増加の見込

◆ EVへの銅の使用量は  
内燃機関車の約4倍（重量ベース）\*

2023年2月、福岡県北九州市で  
約3ヘクタールの土地を取得

### 【主な目的】

- 銅を中心に集荷機能を増強
- グループの連携拠点を建設

\*出典：国際銅協会 “The Electric Vehicle Market and Copper Demand”

# 資本戦略と株主還元

## ◆ 「稼ぐ力」重視のROIC経営

経営目標：ROE 15%以上 / ROIC 7%超

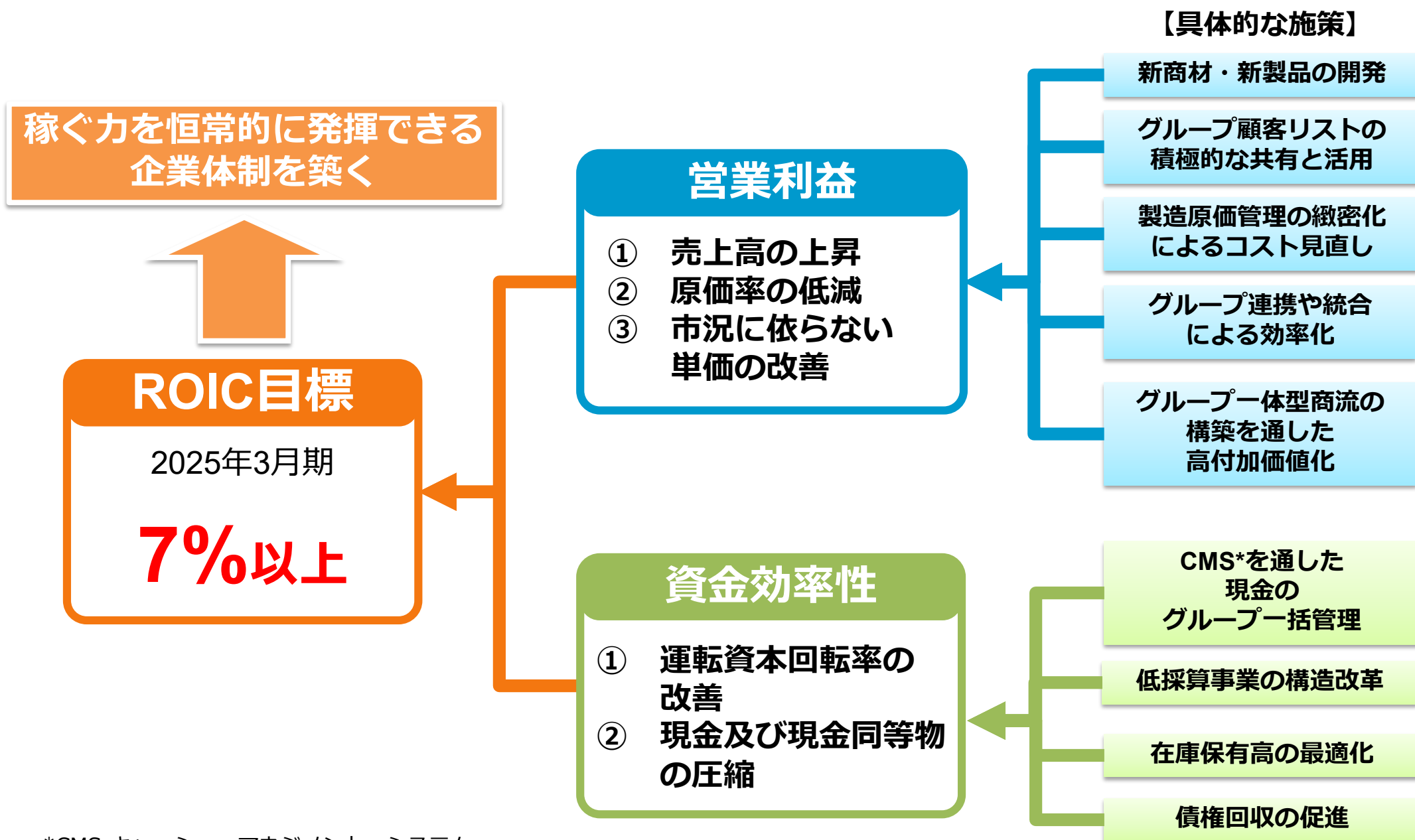
## ◆ 投資資金を確保しつつ、株主還元は安定的かつ継続的に実施

還元目標：DOE\* 3%超

\*DOE:株主資本配当率



# PBRの改善に向けて：ROIC目標の継続的達成の道筋



\*CMS:キャッシュ・マネジメント・システム

年間配当総額

配当額の下限

- ① 株主資本が一定ならば、配当額が下限を原則下回らない
- ② 株主資本が増加すれば、配当下限額が上昇

X期

株主資本総額



## 配当状況

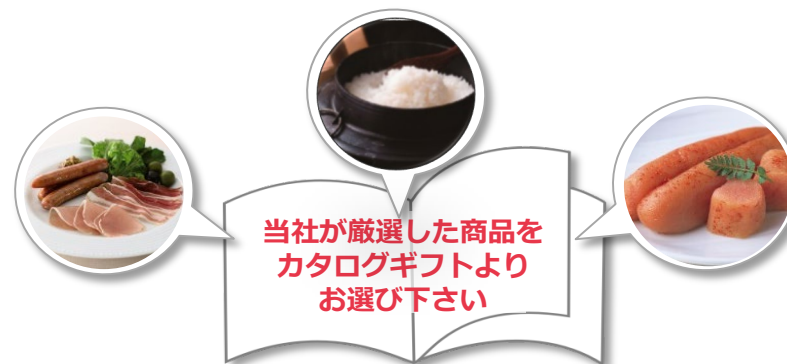
2023年3月期配当の状況 ※2022年10月25日発表

2022年9月末  
(中間配当実績) **26円** + 2023年3月末  
(期末配当予想) **26円** = 年間 **52円**  
(配当性向 : 23.0%)

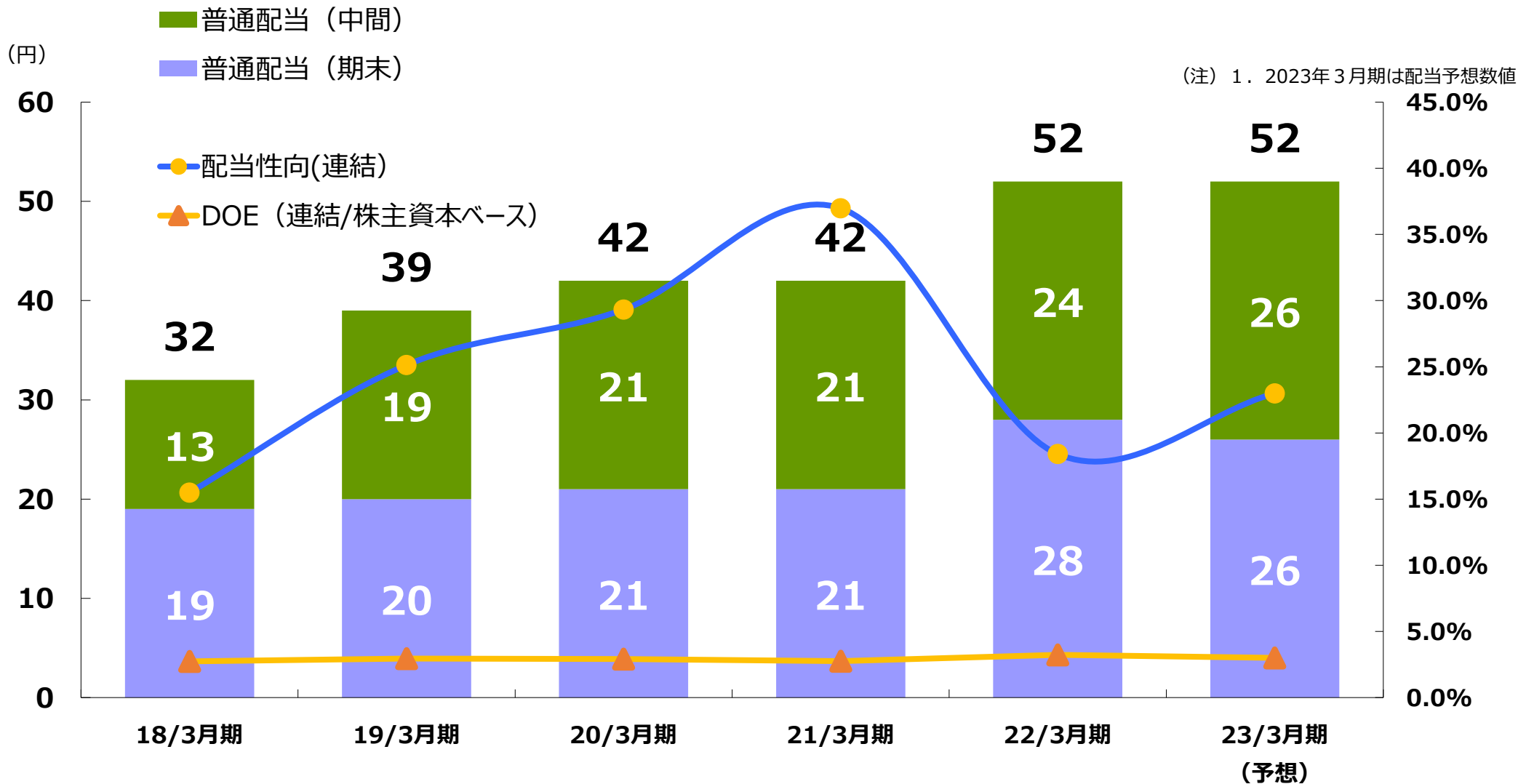
## 株主優待

当社では、株主の皆様からの日頃のご支援に対する感謝の気持ちを込めまして、株主優待制度を設けております。

保有株数、保有継続期間に応じカタログギフトより お選びいただけます。



# 配当額/還元関連指標の推移



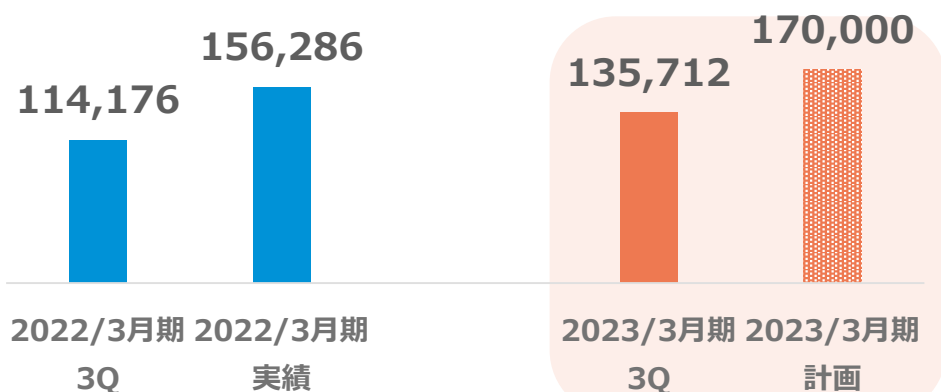
|                      |       |       |       |       |       |       |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 配当性向<br>(連結)         | 15.5% | 25.1% | 29.3% | 37.0% | 18.4% | 23.0% |
| DOE<br>(株主資本<br>ベース) | 2.7%  | 3.0%  | 2.9%  | 2.8%  | 3.2%  | 3.0%  |

増収要因：非鉄市況に加え、自助努力により自動車向けアルミ圧延品の取扱数量が増加

減益要因：売上原価の上昇や販売管理費の増加等

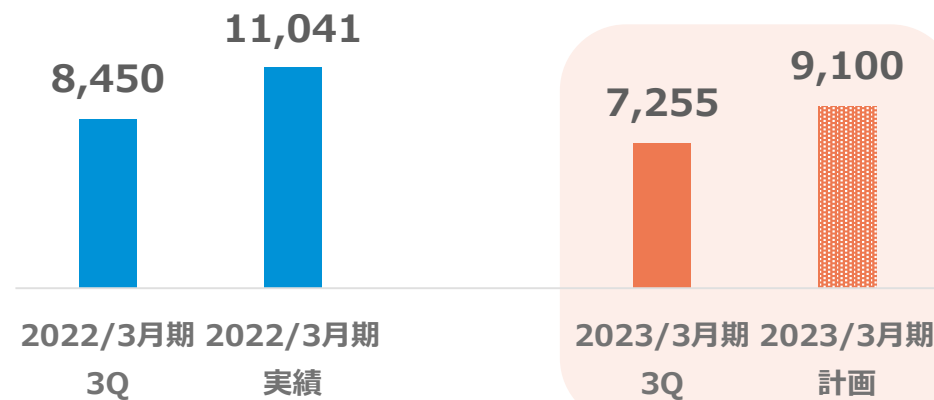
### 売上高

(百万円)



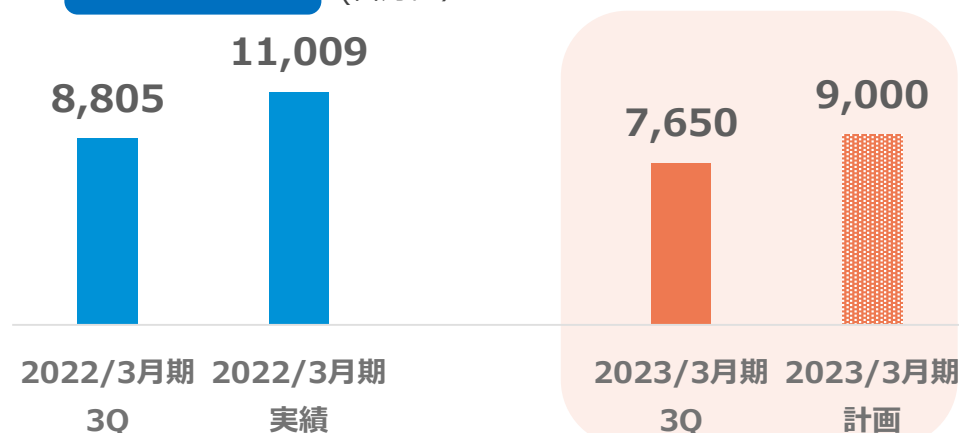
### 営業利益

(百万円)



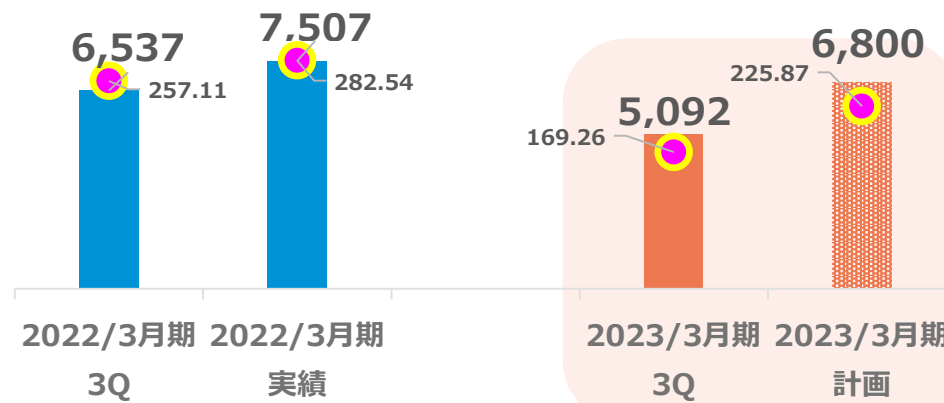
### 経常利益

(百万円)



### 親会社株主に帰属する四半期純利益/EPS

(百万円)



## (参考) アルコニックスの強み・価値創造プロセス



## (参考) 株価指標

### 株価／時価総額

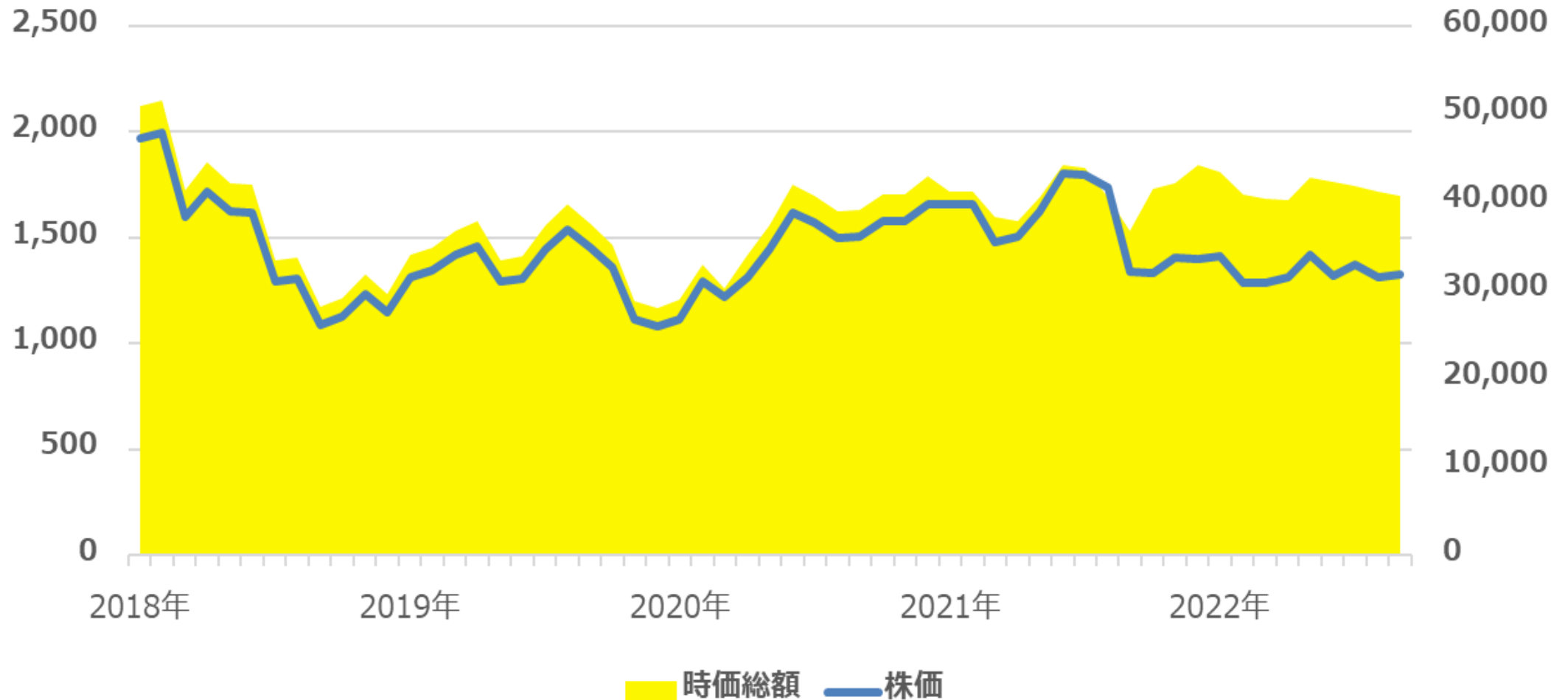
2018年4月～2022年12月

株価 (円)

※青線

時価総額 (百万円)

※黄色部



## ALXグループの存在意義（パーパス）

祖業の商社機能で培われた情報収集力を活かし、  
最終需要家に良質な金属加工部品・素材・装置を供給することで、  
日本のものづくりに貢献する

## 企業理念



えが  
夢みた未来を描く

アルコニックスは、非鉄金属の取引を通じて、  
新たな価値を創造し、社会の発展に貢献します。

非鉄金属商社から、製造業への展開を通じて、新たな可能性に挑戦し続ける



製造セグメントの強化等を通して基礎収益力を底上げし、  
グループ全体の持続的成長を実現

主要重点施策

数値目標

① 財務体質強化

- 既存事業の収益力強化  
連結グループ会社への設備投資や受注開拓支援  
「稼ぐ力」を意識したEBITDA指標の採用
- 投資効率強化、資金調達の効率化・多様化  
ROIC経営の導入  
CMSによる資金効率化とレバレッジ最適化

② 人的資源強化

- 給与・機会・教育（研修）の抜本的強化  
採用力向上と育成・定着の促進

③ ガバナンス強化

- 現中期経営計画の中心的課題に加え、  
グループコンプライアンス体制の強化

| (億円)             | 2022年3月期 |                                                                                      | 2025年3月期 |
|------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|
|                  | 実績       |                                                                                      | 計画       |
| 売上高              | 1,562    |  | 2,100    |
| 営業利益             | 110      |                                                                                      | 131      |
| 経常利益             | 110      |                                                                                      | 130      |
| EBITDA           | 151      |                                                                                      | 175      |
| ROE              | 15.1%    |                                                                                      | 15.0%超   |
| ROIC             | 6.7%     |                                                                                      | 7.0%以上   |
| DOE<br>(株主資本ベース) | 3.2%     |                                                                                      | 3.0%超    |

# (参考) アルコニックスのサステナビリティ

## サステナビリティ基本方針

持続可能な「夢みた未来」のために、経営理念に示された行動規範・価値観にもとづいて、多様な人財とたゆまぬ努力で、すべてのステークホルダーの皆さまとともに、環境・社会・ガバナンス（ESG）の課題に取り組みます。

### 【脱炭素・資源循環といった環境親和型ビジネスを推進する】

- ① 自社工場への太陽光発電の導入
- ② EV他次世代自動車向け商材の拡販
- ③ レアメタル再資源化技術の開発支援

**E**  
(環境)

### 【コンプライアンス・リスクマネジメント体制を中心とした内部統制を一層強化する】

- ① グループ内部通報制度の整備
- ② グループコンプライアンス研修
- ③ 監査役業務室・内部統制業務室の設置

**G**  
(ガバナンス)

### 【ステークホルダーとの関係構築を強化し、人権を尊重する取り組みを具体化する】

- ① グループ会社の地元密着型地域貢献
- ② 投資家・株主とのより一層の対話
- ③ グループ健康宣言の開示

**S**  
(社会)

アルコニックス  
の  
マテリアリティ  
(重要課題)

**H**  
(「人財」)

## 最重要項目

### 【多様な人財の創造的な活躍をサポートする登用・育成制度と職場環境を整備する】

- ① 全社向け選択型研修システムの導入
- ② 女性活躍推進行動計画の設定  
(2025年：女性社員比率35%以上)
- ③ 法定基準を上回る  
介護・育児支援制度の導入

当社グループの地域貢献取組は  
統合報告書2022 P40参照

# (参考) 当社の人的資本強化施策

アルコニックスグループ  
人的資本マテリアリティ

「多様な人財の創造的な活躍をサポートする登用・育成制度と職場環境を整備する」  
商社流通業が祖業の当社は「人財」が企業価値の中核であると認識し、  
最重要の整備項目として位置づけ

## 次世代「人財」の育成・活用

社員に応える：給与・待遇

- ◆ インフレと最高益を考慮した給与水準の適正引上げ
- ◆ 法定水準以上の育児・介護休暇給付
- ◆ 健康経営への取組  
(産業保健師による健康相談窓口の開設、健康保険組合と連携した健康イベント案内など)

社員を鍛え育てる：教育

- ◆ 研修制度の体系的拡充  
(社外研修講座の拡充、「GLOBIS学び放題」の採用、グループ会社工場見学)
- ◆ グループ総務・人事部門会議  
(各社の知見の共有、グループ統一指針の確立)

| 年間教育研修費用（単体）   |         |
|----------------|---------|
| 2021年 3 月期（実績） | 814万円   |
| 2022年 3 月期（実績） | 1,085万円 |
| 2023年 3 月期（見込） | 1,500万円 |

社員のチャレンジを促す：機会

- ◆ 女性活躍推進行動計画  
(2025年度女性社員比率：35%以上)
- ◆ キャリア希望申告制度  
(各社員の中長期的キャリア志向を把握、異動や能力開発に活用)
- ◆ 異動希望申告制度の導入



従業員の個性に応じた  
柔軟な機会の提供体制を拡充

(参考) 当社取扱品目マトリックス

戦略領域：注力3分野

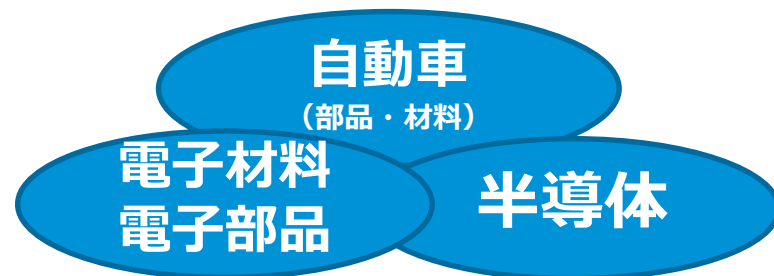
営業基盤の増強と  
投資効率を重視した設備投資

|       | 自動車<br>(部品・材料)                                                                                                                                                 | 半導体                                                                       | 電子材料<br>電子部品                                                                               | 家電                                                                        | その他                                                                                                                                   |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 電子機能材 | <ul style="list-style-type: none"><li>EV/FCV部品材料</li><li>車載電池用材料</li></ul>                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>半導体各種材料</li></ul>                   | <ul style="list-style-type: none"><li>携帯機器端末部品材料</li><li>IT機器部品材料</li><li>各種電池材料</li></ul> |                                                                           | <ul style="list-style-type: none"><li>特殊鋼素材（レアメタル）<br/>※ニッケル、モリブデン等</li></ul>                                                         |
| アルミ銅  | <ul style="list-style-type: none"><li>電装部品</li><li>自動車構成部材</li></ul>                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"><li>リードフレーム用銅条</li></ul>                | <ul style="list-style-type: none"><li>コネクタ部品</li><li>プリント基板部品</li></ul>                    | <ul style="list-style-type: none"><li>空調機器向け材料<br/>(アルミ圧延品・伸銅品)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>建築資材</li><li>電気設備部品（ブスバー）</li><li>アルミ缶材</li><li>熱交換器用素材<br/>(チタン他)</li><li>医療向けチタン展伸材</li></ul> |
| 装置材料  | <ul style="list-style-type: none"><li>自動車構成部材用めっき材料</li><li>部品金型向け溶接材料</li><li>ブレーキパッド用カシュー樹脂</li><li>自動車生産ライン向け<br/>非破壊検査装置／化成品</li><li>電装部品用モーター部品</li></ul> |                                                                           | <ul style="list-style-type: none"><li>プリント基板用めっき材料</li><li>電波吸収体</li></ul>                 | <ul style="list-style-type: none"><li>電動工具／掃除機等<br/>向けモーター部品</li></ul>    | <ul style="list-style-type: none"><li>鉄鋼産業向け非破壊検査<br/>装置／検査用化成品</li><li>マーキング装置</li><li>電気設備部品（ブスバー）</li><li>電波吸収体</li></ul>          |
| 金属加工  | <ul style="list-style-type: none"><li>パワートレイン用部品</li><li>自動車試作部品</li></ul>                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>製造装置向け部品</li><li>実装装置向け部品</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>コネクタ端子部品</li></ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"><li>空調機器向け部品</li></ul>                  | <ul style="list-style-type: none"><li>航空機用部品</li></ul>                                                                                |

グループ内  
資源を  
活用した  
発展

## (参考) 事業承継型M&Aの具体的な手法

注力3分野における当社の成長手法：  
特殊分野の知見や技術を活用・応用して拡大



各分野を支える  
ニッチ事業を担う  
中小企業を事業承継

当社グループ会社の育成手法

営業支援

設備投資支援

ガバナンス強化

資金管理支援

当社グループ入りにより  
資金調達の制約から解放され、  
個々のポテンシャルの最大発揮が可能に

これからの投資方針

対応可能領域の拡張とグループ連携強化に向けた  
「補完型M&A／投資」を推進

期待される効果

①一層の生産力拡張、  
技術開発支援

②グループ内の垂直統合や  
水平分業の強化

③生産技術の他用途応用、  
新規拡販支援

既存事業の収益力拡大

新規M&Aの展開





本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることをご承知おきください。